

PERFECTING YOUR PITCH

Parte 2 - O que é um discurso?

Transcript

[Texto: Aperfeiçoando o seu discurso]

[Texto: Criado e apresentado por 3 Day Startup]

[Texto: O que é um discurso?]

Se você encontrasse um amigo num elevador e ele perguntasse com o que você está trabalhando, o que você diria a ele antes que a porta do elevador se abrisse? Você teria tempo de detalhar seu modelo de negócio, a análise competitiva ou arrecadação de verba, ou faria um resumo de 30 a 60 segundos sobre a sua ideia, também conhecido como discurso de elevador?

Acredite em mim, você deveria fazer um discurso de elevador.

Neste vídeo, vamos falar sobre a diferença entre um discurso formal e um discurso de elevador e o que é essencial em cada um deles.

Discurso de elevador é um resumo de 30 a 60 segundos da sua ideia e que serve para situações informais: um coquetel no happy hour, um evento de networking, ou até mesmo quando encontrar com alguém na rua.

O objetivo não é captar um investimento, vender seu produto ou convencer alguém a entrar na sua equipe. O objetivo de discurso de elevador é instigar interesse pela sua ideia. Interesse suficiente para gerar uma conversa posterior, em encontro presencial, ser apresentado a um investidor em potencial, ou talvez obter conselhos pelo telefone.

Porém, não há uma abordagem polivalente para o discurso de elevador, então existem algumas orientações a se ter em mente para criar o seu discurso de elevador.

Primeira: seja breve e simples. É apenas um resumo de 30 a 60 segundos da sua ideia. Não entre muito em detalhes sobre todos os recursos do seu produto.

O que nos leva à segunda orientação. Concentre-se no essencial, fale do problema que está resolvendo, a sua solução e o público-alvo que você atende.

A terceira e última orientação: fique atento ao feedback. Para melhorar o seu discurso de elevador, implemente esse feedback na próxima vez que o fizer.

Agora que você sabe mais sobre o discurso informal ou de elevador, vamos falar sobre o que compõe um discurso formal. Quando você está discursando em um contexto formal, por exemplo, diante de um investidor, durante um dia de demonstração de aceleradores de negócios ou para um mentor, você vai discutir alguns pontos mais complexos do seu negócio. Podem incluir seu modelo de renda e projeções financeiras, sua estratégia de mercado e plano de longo prazo para expansão, sua análise competitiva e proposta de valor exclusiva. Além disso, qualquer propriedade intelectual, talvez até seu plano de saída e, é claro, o "pedido". O "pedido" pode ser um certo investimento, pedir para ser apresentado a investidores, ou perguntar a um mentor se vocês podem manter contato.

A seguir, vamos ver como criar e apresentar um discurso persuasivo.

Para saber mais, visite yali.state.gov e faça parte de algo maior.

[Texto: Produzido pelo Departamento de Estado dos EUA]

[Texto: YALI Network]

[Texto: yali.state.gov]

